Niveau(x) d'enseignement: 4 Numéro EDUQ : 9470642
Centre d'intérêt: 874

Borovchyk, Sophia.

Reportage sur la création d'entreprises : métier : artisan ébéniste / [recherche, entrevues et textes, Sophia Borovchyk]. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, Direction générale de la formation professionnelle, [1994?].
4 p. : ill. ; 28 cm.

Titre de départ de la couv. "Créer son entreprise; La formation professionnelle au secondaire". Code: 9394-0236; 17-3713.

Vedette(s)-secondaire(s): Québec (Province). Ministère de l'éducation. Direction générale de la formation professionnelle

---

Descripteur(s): Techniques physiques * Entreprise * Formation professionnelle * Secondaire (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Artisan ébéniste * Entrepreneurship

---

Par cette brochure, le MEQ veut aider les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship et les aider également à former ceux qui veulent créer une entreprise. Après une brève description de l'évoltuion du métier d'artisan ébéniste, la brochure présente quelques rencontres avec des gens qui ont lancé des entreprises dans le domaine de l'ébénisterie.

Type de document:

94-70642

CRÉER SON ENTREPRISE

REPORTAGE SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES

MÉTIER: ARTISAN ÉBÉNISTE

Après les «périodes mélanines, plastiques, chromes» ou autres, les propriétaires d'entreprises d'ébénisterie sont heureux de constater que les consommateurs

LA PASSION DU MEUBLE

reviennent à leurs premières amours : le bois. Avec ingéniosité, habileté et minutie, les ébénistes répondent avec enthousiasme à ce regain d'intérêt pour les objets qui durent et sont prêts à meubler nos maisons pour des siècles et des siècles...

Du fond de leur atelier, les artisans ébénistes créent des meubles sur mesure, complètent un mobilier et inventent l'objet souhaité depuis longtemps mais impossible à trouver sur le marché. Les ébénistes sont souvent propriétaires de leur petite entreprise qu'ils et qu'elles ont appris à gérer au fil des années avec tous les essais et toutes les erreurs que l'apprentissage d'un tel métier implique.

Entre l'artiste et le technicien

«Les ébénistes ont bien sûr la tête dans les nuages, comme les artistes, mais ils doivent également avoir les deux pieds sur terre car après tout, l'ébénisterie est un métier de service», rappelle judicieusement Normand Giroux, directeur de l'École québécoise du meuble, division Montréal. L'ébéniste doit donner libre cours à son imagination mais doit également faire appel à son sens pratique s'il ou si elle veut arriver à faire ses frais. C'est sans doute la leçon la plus difficile à apprendre pour tous ceux et toutes celles qui décident de se lancer en affaires dans ce domaine.

«Le plus difficile pour ceux et celles qui commencent dans le métier, c'est d'arriver à déterminer la valeur en argent du temps qu'ils ou qu'elles ont passé à la confection d'une pièce. Ce montant est souvent élevé et les débutants et les débutantes se sentent parfois gênés de le présenter au client ou à la cliente. Ils choisiront parfois de demander un peu moins cher pour ne pas perdre le contrat», explique André Millette, professeur en gestion à l'École québécoise du meuble, division Montréal. Les sommes assez importantes qu'il faut investir pour s'équiper lorsqu'on commence dans le métier d'ébéniste (un minimum d'environ 25 000 dollars) poussent souvent les débutants et les débutantes à accepter des contrats au rabais afin d'acquérir plus rapidement les fonds nécessaires pour payer leur équipement. Ils et elles ne mettront toutefois pas longtemps à se rendre compte que cette tactique n'est pas rentable à la longue.

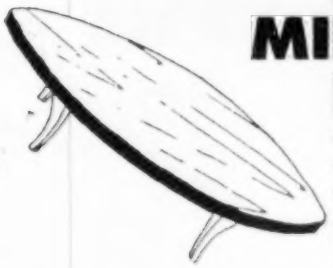
Choisir sa clientèle

«Il faut choisir des clients et des clientes qui ont réellement besoin de nos services. Quelqu'un qui arrive avec le catalogue d'IKEA et qui désire un des meubles annoncés pour moins cher, n'est pas un bon client. Un artisan ébéniste n'arrivera jamais à concurrencer les prix offerts par les magasins qui font de la production en série. À partir du moment où le client est certain qu'il doit faire appel à un ou une ébéniste, il sera prêt à payer le prix qu'il faut pour l'article désiré», explique Normand Giroux.

(suite à la page 4)

La FORMATION PROFESSIONNELLE au secondaire

Québec



Charles Valcourt et Daniel Duplantis

PARTAGER POUR MIEUX RÉGNER

Pas de clientèle, pas d'équipement, pas de locaux, pas d'expérience, l'ébéniste qui commence dans le métier a sans contredit de nombreuses difficultés à surmonter. Charles Valcourt, Daniel Duplantis, ainsi que trois de leur collègues le savaient très bien; ils ont décidé de se regrouper pour s'entraider et pour partager les frais d'opération liés au lancement de leur entreprise.

Les cinq jeunes entrepreneurs de Montréal partagent les mêmes locaux et certaines pièces d'équipement, mais possèdent tous un nom de compagnie distinct. «**Sans m'unir à d'autres gens pour partager les frais de loyer, d'installation de l'atelier ou d'achat de certaines pièces d'équipement, je n'aurais jamais pu y arriver**», avoue Charles Valcourt, âgé de 25 ans, propriétaire de Arceau Conception. La formule est sans aucun doute intéressante, surtout si, comme dans le cas de Charles, on a la chance de pouvoir travailler avec un collègue qui a déjà une certaine expérience des affaires. «**Je m'entends bien avec Daniel Duplantis (Tieko Design) qui, avant de se joindre à notre groupe, a déjà été en affaires pendant cinq ans. On s'échange des services, des connaissances et parfois des contrats. On s'entraide quand l'un ou l'autre est débordé**», raconte Charles.

Ce type d'association comporte certes de nombreux avantages mais exige également beaucoup de souplesse et d'ajustement de la part des membres du groupe. Tous n'ont pas les mêmes priorités, le même temps ou les mêmes sommes d'argent à investir. «**Charles et moi voudrions construire une salle de montre dans l'atelier, mais certains n'ont pas les moyens pour l'instant. Il y a aussi des problèmes parfois quand vient le temps de procéder à l'entretien de l'équipement et des locaux que nous partageons**», constate Daniel.

L'association n'existe que depuis le mois de septembre 1992 et il reste encore beaucoup à faire avant d'être rentables. Les premières années sont les plus difficiles, car il faut tout apprendre en même temps. «**On a fait des erreurs. On apprend petit à petit. J'ai déjà fait cent dollars pour deux semaines de travail. Maintenant, on sait par exemple qu'il ne faut jamais faire de contrats à l'amiable**», explique Daniel.

À la fois comptables, contremaîtres, concepteurs, promoteurs et gestionnaires, Charles et Daniel trouvent quand même le moyen de gagner des prix aux expositions auxquelles ils essaient de participer quand ils en ont les moyens et le temps. «**Malgré les difficultés, nous essayons d'arriver tous les matins avec le sourire. Il faut être polyvalent, s'engager à cent pour cent et attacher sa tuque bien serrée les premiers temps, et puis cela va marcher. Revenez nous voir dans un an et vous verrez que notre organisation sera bien différente**», prévoit Charles qui rêve déjà du jour où il aura un ou deux employés qui procéderont aux travaux d'exécution pendant que lui et Daniel se consacreront davantage à leur passion : la conception.◆

Yvon Labonté

LA PASSION TOUJOURS EN ÉVEIL

Entre la conception, les expositions et l'enseignement, Yvon Labonté vit sa vie d'ébéniste, heureux. «C'est très satisfaisant, après tant d'années, d'être enfin arrivé à réaliser mon rêve : faire ce qui me plaît», s'exclame-t-il avec sérénité.

Exemple parfait du l'autodidacte, Yvon Labonté a commencé très tôt à travailler le bois, mais son intérêt pour le théâtre et le monde du spectacle est souvent venu remettre à plus tard le moment où l'ébénisterie deviendrait son seul et unique métier. **«Pendant des années, j'ai fait des petits contrats sans jamais avoir entrepris de formation particulière. J'avais quelques clients réguliers et j'ai appris l'ébénisterie en essayant de répondre à leurs besoins, jusqu'au jour où j'ai eu envie d'en faire mon vrai métier.»**

Yvon a alors suivi quelques cours en histoire de l'art, en design, en sculpture avant de partir pour Paris où, pendant six mois, il a étudié la marqueterie dans une école spécialisée. **«C'était passionnant. Non seulement j'ai appris la technique, mais cela m'a également permis d'évaluer mes compétences. J'ai découvert que j'avais du talent, quoi! C'est très rassurant. Après mon séjour à Paris, je savais que les Québécois et les Québécoises avaient la créativité et le talent pour faire de l'ébénisterie haut de gamme tout autant que les Européens. Il ne leur manque que la confiance et l'encadrement.»**

Fort de son expérience, Yvon a eu envie de transmettre son savoir. Professeur à l'École québécoise du meuble depuis quatre ans, il partage son temps entre Montréal où il enseigne et L'Avenir (municipalité située près de Drummondville) où il fait de la conception dans son atelier aménagé dans sa maison. Il confie à des sous-contractants le travail de base et s'occupe lui-même de la finition de ses pièces dont son agente est chargée de faire la promotion. C'est ainsi qu'il se rend régulièrement aux États-Unis pour des expositions. **«Oui, je vise le marché international. Il faut viser haut si l'on veut conserver sa motivation.»**

Maintenir la passion éveillée, voilà un des buts qui ont souvent été à l'origine des décisions qu'Yvon a prises pendant sa carrière. **«Il faut faire attention, il ne faut pas trop faire de compromis et s'éloigner trop longtemps de ce que l'on désire vraiment faire. Sans quoi, sans s'en rendre vraiment compte, on se désintéresse peu à peu de son métier. Cela peut parfois être difficile, car souvent, ce n'est pas ce que l'on aime faire qui est le plus payant au début. Il ne faut pas tomber dans le piège de la facilité. C'est tellement satisfaisant quand on arrive enfin à vivre de sa passion. Cela vaut bien toutes les croûtes qu'on a mangées pour en arriver là.»**

À voir les projets qu'Yvon fait pour l'avenir, on comprend qu'on ne finisse jamais d'entretenir une passion. **«J'aimerais partir six mois ou un an en Italie, voir ce qu'ils font là-bas. Je suis certain que cela me donnerait encore plus de courage pour innover et de nouvelles notions à enseigner à mes élèves. En ébénisterie, je n'arrêterai jamais d'apprendre et cela me rassure.»**◆

PAS D'ENTREPRISE SANS VENTES

Selon les spécialistes, les ébénistes sont des artistes, des créateurs, et non des vendeurs. Ils ont de la difficulté à vendre leur produits, leur talent. Un carnet de commande rêvé qui s'échelonne sur six mois ou un an, cela prend du temps à bâtir. Avant d'avoir une clientèle qui lui permette de vivre sans soucis, l'ébéniste devra participer à plusieurs expositions pour arriver à faire connaître son travail. Il ou elle devra donc apprendre à partager son temps entre la création, l'exécution et la vente, malgré toutes les difficultés d'organisation que ces contraintes peuvent engendrer. Sans l'aspect «promotion», les ébénistes risquent de rester inconnus pendant un bon bout de temps.

Certains préféreront avoir recours aux services d'un agent spécialisé pour les promouvoir. Toutefois, il ne faut à aucun prix lésiner sur la qualité du produit que l'on remet au client. «Un client qui est content de ton travail parlera de toi à deux ou trois amis. Un client qui n'est pas content parlera de toi à au moins dix personnes», rappelle Normand Giroux avant de rajouter, réconfortant : «Il s'agit d'un moment difficile à passer. Plus tard, ce sont les clients satisfaits qui deviennent nos vendeurs les plus efficaces.»◆

(suite de la page 1)

Il faut quelques années avant de s'établir une clientèle intéressante, comme il faut quelques années avant de s'équiper convenablement et d'acquérir la vitesse et la précision d'exécution qui permettent d'accéder plus rapidement à la rentabilité. Les spécialistes conseillent donc au débutant et à la débutante de ne pas hésiter à consulter des ébénistes d'expérience quand il ou elle doit faire face à un problème difficile à résoudre. Il n'est pas rare également qu'à leurs débuts, les ébénistes s'échangent des services en fonction de l'équipement qu'ils et qu'elles possèdent. Persévérance, travail acharné et concessions sur tout, sauf sur la qualité constituent le lot des jeunes ébénistes. Il existe toutefois des façons de se faciliter un peu la vie.

Déterminer ses compétences

Les diplômés et les diplômées en ébénisterie ont généralement rapidement envie de partir à leur compte, mais ils et elles peuvent faciliter le lancement de leur entreprise en allant d'abord acquérir un peu d'expérience chez des ébénistes déjà bien installés en affaires (Il n'existe pas de statistiques sur le nombre d'entreprises d'ébénisterie mais, selon les spécialistes consultés, il y en aurait plus de 1 500 au Québec, dont environ 500 dans la région de Montréal). Cela permet non seulement d'amasser le peu de fonds nécessaires au démarrage de la future entreprise, mais cela sert également à déterminer ses préférences, ses forces et ses faiblesses.

L'ébénisterie comprend différentes spécialités qu'il faut connaître afin de bien déterminer dans quel créneau on a envie de travailler. «Bien sûr, il ne faut pas rêver en couleurs. On ne peut pas toujours faire exactement et seulement ce que l'on veut. Il faut accepter parfois de faire un travail qui nous passionne moins mais qui nous rapportera assez pour pouvoir ensuite prendre le temps nécessaire pour faire ce que l'on aime davantage. Il faut se garder du temps pour s'éclater, pour créer. C'est là que notre talent s'exprime et que nous découvrons nos capacités», constate Normand Giroux.

Conception ou exécution

Si un grand nombre d'ébénistes prennent beaucoup de plaisir à concevoir des meubles et à créer de nouveaux modèles, d'autres se définissent davantage comme des exécutants. Certains ont un sens de l'imagination très développé, d'autres moins, et les deux types se complètent à merveille. L'ébéniste qui fait beaucoup de conception pourra alors confier le travail d'exécution à un sous-traitant qui travaille lui-même à son compte.

Beaucoup d'ébénistes préfèrent travailler de cette façon plutôt que d'em-

◆

«C'EST AUSSI UN MÉTIER QUI M'A FAIT RENCONTRER BEAUCOUP DE GENS INTÉRESSANTS.»

◆

baucher des employés à temps plein ou à temps partiel qu'ils doivent congédier quand, à l'occasion, les commandes se font moins nombreuses.

Fierté et satisfaction

«L'élève qui décide de s'établir à son compte ne fera pas d'argent les deux premières années, c'est impossible. Il ou elle n'a pas d'expérience, pas de clientèle, pas d'équipement», insiste André Millette. Le message est clair : il ne faut pas se décourager, tout vient à point à qui sait attendre et les nombreux efforts qu'exige le lancement d'une telle entreprise seront grandement récompensés, comme l'explique M. Giroux : «C'est un métier grâce auquel je retire beaucoup de fierté. C'est aussi un métier qui m'a fait rencontrer beaucoup de gens intéressants. De plus, on touche à toutes les étapes de la production. On rencontre le client, on détermine son besoin, on dessine, on confectionne et on installe le meuble. Et voilà, on vient de créer un objet esthétique tout autant qu'utile. Un objet qui pourra être légué de génération en génération. Et quel plaisir de voir la satisfaction sur le visage du client. Ce sourire là vaut bien autant que le chèque qui l'accompagne.»◆

LES QUALITÉS DE L'ÉBÉNISTE

1. Posséder une conception spatiale élaborée. C'est-à-dire, être capable d'imaginer un objet à trois dimensions sans l'avoir jamais vu, d'en saisir les détails avant même de songer à le dessiner.
2. Bien entendu, ceux et celles qui ont de la facilité à dessiner ont une longueur d'avance sur les autres.
3. Posséder beaucoup de notions techniques et mécaniques. Les diverses essences de bois réagissent différemment au temps qui passe, par exemple.
4. Un degré supérieur d'ingéniosité est essentiel. Il faut souvent y faire appel lorsque vient le temps, par exemple, de transformer un outil afin de produire une pièce voulue.
5. Posséder une grande faculté de concentration. Les ébénistes doivent souvent travailler avec des outils dangereux qu'il faut manipuler avec beaucoup de soin.
6. Mais toutes ces qualités ne sauraient être utiles sans patience. Il n'est pas rare que le travail de l'ébéniste requiert plus de temps que prévu. Des bris se produisent régulièrement et il faut recommencer sans se décourager. «Vingt fois sur le métier remettez votre ouvrage», écrivait Boileau...

Le ministère de l'Éducation aide par divers moyens les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship. Il les aide aussi à former ceux et celles qui veulent créer une entreprise. Pour en savoir plus long sur le sujet, parlez-en à votre responsable de la formation professionnelle ou à votre directrice ou directeur de centre. On peut aussi obtenir plus d'information et des réponses à ses questions en s'adressant par courrier, par téléphone ou par télécopieur à :

Entrepreneurship
et formation professionnelle
Direction générale
de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation
600, rue Fullum, 7e étage
Montréal (Québec)
H2K 4L1
Téléphone : (514) 873-0029
Télécopieur : (514) 864-1612

Ce reportage est publié par la Direction générale de la formation professionnelle du ministère de l'Éducation du Québec

Direction de la rédaction : Jules Desrosiers
Recherche, entrevues et textes : Sophia Borovchyk
Conception graphique : Arabelle S. Grondin

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation

9394-0236
17-3713